



MÁS SOLUCIONES

MATO
DCS & Labelling Worldwide

ISM

CARGO IBERIA

Christian Salvesen
GARANTIZAMOS Y MIMAMOS LA CORRECTA MANIPULACIÓN Y TRANSPORTE DE SUS PALETS

General de Recambios SL
Recambios para Carretillas Elevadoras

ALMALOG
Manipulación Almacenamiento Logística
ALMACENAMIENTO MANIPULACIÓN LOGÍSTICA
www.almalog.com

viastore
Almacenaje automático
www.viastore.com
THE POWER OF DELIVERY

GEODIS
Eurofirst, su nuevo servicio de mensajería europea

CONVEY
Tecnología Avanzada en Automatización Industrial
Soluciones Globales a medida
Experiencia y Servicio a su alcance
www.gdconvey.com

Especialistas en sistemas logísticos.
Transporte aéreo, marítimo y terrestre.

SCHENKER
Logistics

DEMATIC
Creating Logistics Results
www.dematic.com

ToolsGroup
www.toolsgroup.com

Entrevista:

Jordi Piferrer Treviño,
Project Manager
ACACIA Technologies S.L.

Opinión:

“La innovación y gestión del ciclo de vida de producto”.
Natalia Fernández
Sales Director
TXT e-solutions.

Novedades:

Still
Rhenus Ibérica
Goodman Int.
Grupo Galgano
Geodis,
Datalogic
Hörmann
Intermec
Himoinsa
ipsCA
Avery Dennison
Hyster
DHL Express
y mucho más...



Logística



Distribución
Nacional-Internacional



Overseas



Nuestra oferta global de servicios de Logística y Distribución, volcada en la Satisfacción Total del Cliente, se adapta perfectamente a cada Compañía.

Sea cual sea, esté donde esté.



GEODIS



No nos importa ni el lugar
ni el momento, nuestro principal
objetivo, es tu *Satisfacción*

www.geodis.es



Agradecimiento.

Este aplauso es para Vd., por numerosas razones:

Hemos conseguido publicar todos los números previstos en nuestro programa editorial, tanto las ediciones en formato .pdf como las que publicamos en papel.

También hemos consolidado la posición del portal www.mercadoindustrial.biz obteniendo reconocimientos que nos animan a seguir con la convicción de que se puede desarrollar un periodismo neutral en un terreno muy trillado.

Hemos recibido críticas que nos han hecho corregir y pulir defectos. Seguimos receptivos y agradecidos a todas las sugerencias y mantenemos la firme

voluntad de contar con la opinión de más lectoras/es como Vd.

Para conseguir nuestros objetivos de crecimiento nos vamos a esmerar aún más en el 2008 con una mayor presencia en ferias y eventos y consolidando nuestra estrategia de comunicación, basada en la combinación de Internet y soporte en papel.

Esperamos crecer, paso a paso, hasta donde nos quieran llevar nuestros lectores. Estamos juntos en esta aventura.

Así, a todos los lectores, los gabinetes de comunicación y prensa, las agencias de publicidad, los directivos, responsables de marketing y técnicos que han colaborado generosamente, las empresas que han facilitado la creación y difusión de este número, a internet..., a todos, les damos las gracias y esperamos poder sorprenderles nuevamente en el próximo número de enero.

Lino Hernández Rué
Lic. Periodismo UAB

Arriba

La sospecha de pacto corporativo, entre tres cajas de ahorro vascas y una navarra, que se ha traducido en una sanción por la Comisión Nacional de la Competencia.

El desarrollo de la industria medioambiental que nos sitúa como una potencia mundial en este campo.

Abajo

El colapso de Barcelona. No es aceptable tanto error. Quizás haya que buscar guerra de intereses en lugar de dejadez e incompetencia.

Las propuestas de micro créditos, por parte de una caja de ahorros, en campaña publicitaria muy notable, de las que, en algunas de sus oficinas, nadie sabe nada. Lo hemos vivido. Suponemos falta de formación sobre el tema. Las buenas intenciones se deslucen con una facilidad... ¡¡Con lo que vale cada anuncio en televisión!!.

Nos basta con saber el destino *Just tell us where to...*



“Para algunas empresas el almacén ha dejado de ser un centro de costes para ser un gran motor de ventas”.



Jordi Piferrer Treviño, Project Manager de ACACIA Technologies S.L.

¿A qué se dedica ACACIA Technologies?

A partir de los proyectos logísticos hemos desarrollado cinco grandes áreas: Software para la cadena de suministro, en la que el producto estrella es el SGA, consultoría, contratos de servicios y de mantenimiento, desarrollo de adaptaciones y módulos complementarios al software que distribuimos y la comercialización de todo el hardware asociado a proyecto.

¿Qué tipo de clientes recurren a sus servicios?

Tenemos un tipo de cliente, la empresa grande, que tiene una concepción de la logística que le lleva a dirigirse a una empresa de servicios como ACACIA para que a partir de un software estándar le construya su propio sistema logístico, y en consecuencia, requiere de una empresa de servicios que mantenga día a día todo lo que hay alrededor de un aplicativo como un SGA.

Y hay otra tipología de cliente, la pequeña y mediana empresa, que lo que quiere es tener un buen proyecto logístico que cubra más del 90 % de su actividad futura. Será una empresa que sufrirá pocos cambios o con una logística estática en cuanto a los cambios de procedimientos

¿En qué sectores desarrollan su actividad?

Empezamos en el sector de distribución textil en el año 95 en el que realizamos la primera instalación. A partir de ahí hemos logrado clientes en el sector paplero, editorial, distribución de libros y publicaciones, cableado, pinturas y operadores logísticos.

¿Qué espera una empresa de un Sistema de Gestión de Almacén?

Un SGA es un sistema crítico, entendiendo que es un sistema que si falla, la empresa sufre un infarto ya sea en costes o en nivel de servicio.

Siempre pedimos a un cliente que nos defina sus objetivos, que suelen coincidir normalmente con la reducción de costes y el aumento de la producción.

Lo que les ofrecemos más concretamente es alcanzar los objetivos de mayor eficiencia de personal, reducción del índice de errores de inventario y aumentar el nivel de servicios.

¿Soluciones a medida o estándar adaptados?

Nosotros estamos entre los dos conceptos. Partimos de un software estándar de clase mundial que ofrece un nivel funcional muy elevado junto a un nivel inteligente de los procedimientos logísticos que puede configurar, y a partir de aquí lo adaptamos. Es lo ideal para aquellas empresas que saben que su logística es muy cambiante, muy dinámica y cada cliente nuevo les implica efectuar algunos cambios en sus procedimientos.



“En el caso de que el cliente final vea cubiertos sus objetivos de control de inventario y no le fueren terceros, la RFID tiene poco sentido”.

Desafortunadamente algunas de estas empresas optan por un software estándar de renombre que luego no pueden modificar o las empresas que se lo implantan no tienen este servicio, algo muy típico en los ERP. En estos casos la empresa se tiene que “casar” con el software y no lo pueden tocar o el coste de modificarlo es exageradamente alto. La otra opción es comenzar con algún proveedor que les haga completamente el programa desde el principio.

ACACIA Technologies está en el medio: A partir de un software estándar que está probado obtenemos la estructura del edificio, pero pintamos

las paredes, le ponemos puertas, ventanas y todo lo que precise a medida. Y le hacemos el mantenimiento día a día de todo su edificio logístico. Le damos al cliente los servicios específicos para que, con el tiempo, no le quede obsoleto un software que, si bien es estándar en su origen, lo desarrollamos y le alargamos considerablemente el ciclo de vida.

¿Cómo se integra un SGA al sistema informático de una empresa?

Podemos definir dos formas de integración: A nivel de proyecto y a nivel humano.

En cuanto al primer punto, tenemos una metodología que desarrolla tareas en diferentes áreas. Un SGA se comunica generalmente con tres módulos del sistema informático de una empresa: compras, gestión comercial e inventario. En una primera etapa formamos al equipo técnico, que interviene por parte del Cliente, sobre la estructura de la base de datos del Warehouse Boss. La segunda tarea es hacer el diseño conjunto. El tercer paso es la programación y finalmente se realizan los test y pruebas de evaluación.

En cuanto al segundo punto, el de integración a nivel humano, las personas que están acostumbradas a trabajar "mentalmente" con el conocimiento de las ubicaciones han de acostumbrarse a trabajar la mayoría de las veces en un almacén caótico que estará gestionado por el nuevo sistema. Aquí la figura que mas sufre es la del mando intermedio ya que pierde la autoridad que le daban los años de experiencia porque quien "domina" ahora el almacén es una máquina. Hemos de dotar su puesto con otro tipo de autoridad por lo que cuidamos mucho a los mandos intermedios y les pedimos que colaboren en el proyecto desde sus inicios. Incluso estamos proponiendo una formación a los mandos para que a su vez sean ellos los que impartan la



“Un SGA es un sistema crítico, entendiendo que es un sistema que si falla, la empresa sufre un infarto ya sea en costes o en nivel de servicio”.



formación a los usuarios finales, los operarios del almacén.

¿Cómo se amortiza un SGA y en cuánto tiempo?

Cada empresa puede dar ejemplos bien diferentes de lo que se entiende por amortizar.

Podemos valorar lo que ha costado y como lo recuperaremos desde un punto de vista contable. Hay otros conceptos que son difícilmente ponderables. Por ejemplo, aunque un nivel de servicios lo puedas medir, la satisfacción del cliente final y el grado en que esta satisfacción ha incidido en las ventas es difícil de calcular.

Hay otras respuestas. Por ejemplo, empresas que en momentos de crisis han aplicado una reducción de plantilla. A éstas les han salido los números fácilmente, amortizando el SGA en dos o tres años.

Pero no es así de fácil. A veces lo que estás provocando es que tu cliente descubra nuevas maneras de hacer distribución, de relacionarse, que

pueden modificar incluso la forma de captar un cliente. Un operador logístico, por ejemplo, cuando ha de captar un nuevo cliente, en el fondo lo que le está ofreciendo son cosas que puede hacer con su SGA. En este sentido lo está amortizando no sólo por vía ahorro de los costes, sino porque está vendiendo más y consiguiendo nuevos clientes que le aportan un mayor margen operacional.

Para algunas empresas el almacén ha dejado de ser un centro de costes para ser un gran motor de ventas. Muchas empresas llevan a un futuro cliente por el almacén y para que éste descubra las nuevas tecnologías de su futuro proveedor.

Háblenos de Warehouse BOSS.

En 15 años de vivencias personales con este software podría decir muchas cosas..., a nivel de diseño funcional destaca por su inteligencia y porque desde sus inicios integró el concepto de reglas y la tecnología de la radiofrecuencia. Estas reglas permiten desarrollar unos procedimientos muy sencillos de configurar a

nivel de usuario ya que no son reglas de programador sino de usuario logístico. El administrador del sistema puede estar cambiando la forma de actuar del Warehouse BOSS tocando ciertos parámetros que están definidos de forma sencilla en tablas.

¿La trazabilidad mediante RFID es un reto o una necesidad para las empresas?

El enfoque de nuestros clientes es el mismo: ¿Es rentable? ¿Qué me cuesta y qué obtengo? Lo que obtengo tiene dos vertientes: ¿Qué obtengo yo y qué va a obtener mi cliente final?

En distribución, el código de barras está funcionando desde hace ya muchos años con gran éxito facilitando una serie de controles en los procedimientos para evitar errores. Frente al tag, juega con la ventaja de que la etiqueta es de bajo coste y el tiempo que pasa el producto en el almacén tiende a reducirse. En el caso de que el cliente final vea cubiertos sus objetivos de control de inventario y no le fueren terceros, la RFID tiene poco sentido.

Lo que si es cierto es que la RFID lleva ya unos años funcionando, están apareciendo tecnologías variadas,

existen una serie de estándares que han facilitado que haya una serie de fabricantes con una gama de productos compatibles, por ejemplo, en una RFID pasiva.

El concepto de la RFID pasiva es poner una matrícula al producto y actúa de forma muy similar al código de barras. La RFID activa permite grabar/leer más información pero su problema es el coste de los tags. Ahora esta apareciendo una RFID activa aligerada con unos costes por tag y lectores más razonables.

Si el tag al final no lo recuperas acaba convirtiéndose en un coste directo en la cuenta de resultados. Por otro lado nuestros clientes nos están pidiendo el tema de RFID en relación al control de inventario de fábrica. Son instalaciones fijas y aquí sí se recupera el tag.

Cite varias razones por las que una empresa debe recurrir a sus servicios.

Nos sentimos profesionales de la implantación de servicios, pero vamos con toda humildad a aprender del cliente y entregarle nuestra experiencia.

Hacemos clientes que quieren que el ruido de su logística sea lo más "suave" posible, a modo de un seguro a todo riesgo, para que puedan dedicarse a su actividad. Para que sea así, lo que les ofrecemos es un servicio robusto con una asistencia las 24 h. Además, intentamos anticiparnos a los problemas que puedan aparecer.

Que el cliente quiera una solución que está formada por un producto estándar, por una serie de desarrollos que sean a medida de su logística y un mantenimiento permanente. Pocas empresas hacen estas tareas con nuestra dedicación.

¿Qué objetivos esperan alcanzar en los próximos años?

Tenemos unos clientes importantes con los que estamos desde hace tiempo. Nuestro objetivo permanente es estar siempre alrededor de ellos ofreciéndoles nuevos servicios y soluciones aumentando su confianza en ACACIA Technologies.

Aparte de los proyectos queremos potenciar nuestra actividad como proveedores de hardware asociado a sistemas SGA.



"Si el tag al final no lo recuperas acaba convirtiéndose en un coste directo en la cuenta de resultados".

Jordi Piferrer Treviño, natural de Vilassar (Barcelona), nacido en 1961, casado y con dos hijos, es Ingeniero Industrial y MBA por Esade.

En el año 1988 empezó su trayectoria en **Computer Associates** como preventa y project leader en la división de aplicativos empresariales, y en el 2000 fundó **ACACIA Technologies S.L.** como socio-director de operaciones y proyectos.



www.acaciatec.com

La aplicación de Lean Sigma permite un incremento de la productividad con los mismos recursos.

Recientemente asistimos a la convocatoria en Barcelona del LeaNNetwork, un encuentro que entre empresarios y expertos en la mejora de las operaciones, para explicar cómo la implantación de técnicas como el Lean Sigma® han repercutido directamente en una mayor competitividad de sus organizaciones. En esta ocasión se presentaron tres casos de éxito en diferentes sectores: Sun Chemical, Endesa y el Ayuntamiento de Vitoria.

Como ejemplo, un resumen del último: El departamento de plusvalías del Ayuntamiento de Vitoria deseaba mejorar la gestión recaudatoria de dicho impuesto, reduciendo el número de expedientes pendientes de tramitación. Objetivo: establecer un proceso de trabajo que permita, en una semana de trabajo, reducir dicha cantidad. Resultado: de las 9 personas que formaban parte del departamento, se acordó que cuatro de ellas podrían orientar su actividad hacia funciones de mayor valor añadido dentro del ayuntamiento. Los otros cinco trabajadores consensuaron que, con la nueva metodología y la nueva distribución del espacio, podrían asumir el mismo volumen de trabajo sin percibir un aumento de la presión laboral.

Bruno Juanes, socio director de Grupo Galgano, señaló algunos de los despilfarros que afectaban al proceso: *"había una falta de centralización de la documentación que llegaba por correo, debían duplicar constantemente los datos que ya habían introducido en los sistemas de información, había una falta de polivalencia del personal en determinados expedientes y estos no eran asignados bajo ningún criterio"*.

El Subdirector General de Endesa, **Josep Grau**, coincidió en que el Lean permite *"eliminar pérdidas que no generan valor añadido en el consumidor final"*. En este sentido, explicaba que *"en un año de implantación Lean hemos logrado reducir en un 25% el tiempo de afectación. De hecho, conseguimos controlar el incidente que tuvo lugar en Barcelona este verano de un modo que no hubiéramos sido capaces hace unos años sin Lean"*.

Desde Sun Chemical, **Jonás Fernández**, también reveló que la aplicación de técnicas como el Lean o el Seis Sigma habían contribuido en la estandarización de todos sus procesos, llegando a *"triplicar en beneficios nuestra inversión en Lean"*.



www.galgano.es

www.esade.edu

BILBAO, DEL 3 AL 8 DE MARZO



ALTO NIVEL TECNOLÓGICO PARA TU NEGOCIO

Si tu empresa forma parte del sector de la máquina-herramienta, **BEC (Bilbao Exhibition Centre)** y **AFM (Asociación Española de Fabricantes de Máquina-Herramienta)** te invitan a tomar parte en un escaparate de alto nivel tecnológico.

Considerada como la tercera feria más importante de Europa en este sector, en la **BIEMH** podrás exponer tus productos más innovadores y compartirlos junto con los últimos desarrollos, tecnologías y servicios de empresas líderes en su especialidad.

Impulsa tu negocio, participa en la **BIEMH**.



Asociación Española de Fabricantes
de Máquina-Herramienta
www.afm.es



EXPOSSIBLE!

www.bilbaoexhibitioncentre.com/biemh

“La innovación y gestión del ciclo de vida de producto”.



Natalia Fernández, Sales Director de TXT e-solutions.

En un mercado que requiere innovación y diferenciación como requisitos imprescindibles y donde aumentan las distancias entre los centros de producción y de consumo, la Gestión del Ciclo de Vida de Producto (PLM, Product Life Management) tiene un papel muy importante porque ayuda a las empresas a gestionar eficazmente todo el ciclo de vida del producto. Poder controlar el producto desde su fase inicial de creación hasta la llegada al mercado y prever la posibilidad de la demanda, así como decidir en el momento adecuado la retirada del producto tiene una importancia vital, sobre todo en sectores marcados fuertemente por la temporalidad.

Si en el pasado las empresas tenían como objetivo reducir los costes y aumentar la eficiencia productiva, ahora la atención se centra también en el producto, entendido como un elemento de innovación y caracterización. Elegir cómo diferenciarse a través de la innovación, cómo reducir los tiempos de definición del producto, cómo producirlo y cuales son los partners con los que trabajar, son todas decisiones estratégicas. Mejorando la gestión de la información, la colaboración con los partners y la coordinación de las actividades, el PLM facilita la gestión de un mayor número de opciones en el proceso de innovación y al mismo tiempo permite acelerar los tiempos de desarrollo de los nuevos productos, con grandes beneficios en términos de time-to-market.

La gestión de la vida de producto parece ideal para los sectores de moda, textil, peletería, calzado o complementos, todos ellos “condenados” de cierta manera a la caducidad y sujetos a una demanda a menudo difícil de prever. Junto a las características intrínsecas, cabe destacar las actuales vertientes económicas que han planteado una necesidad global de una solución para gestionar el ciclo de vida de producto. La globalización económica en términos de mercado y producción, el incremento de la competencia y la proliferación de productos de un ciclo de vida corto han puesto de relieve la urgencia de determinar y mejorar los pasos de creación, producción, distribución y reposición de producto.

Las soluciones PLM pueden ser claves para reducir el time-to-market y los gastos relacionados a la fase de proyecto y al lanzamiento de los nuevos productos, o lo que es lo mismo, para crear ventajas competitivas para la empresa. Esto es aun más cierto en la medida en que las soluciones están integradas con los procesos de Supply Chain (Gestión de la Cadena de Suministro), permitiendo

optimizar todos los eslabones de la cadena de producción, empezando por el diseño del producto.

Solución para el sector industrial

TXT pone a disposición de las empresas del sector industrial una solución de PLM especialmente pensada en base a sus necesidades. Ofrece una gama de aplicaciones que cubre todo el espectro de los procesos de negocio críticos para el sector, la solución de PLM de TXT contempla todas las fases de innovación de producto.

Cabe destacar que por su particularidad la industria no contempla los productos que crea como entidades separadas, creando siempre líneas de producto, familias, colecciones... Este hecho dota al sector de una complejidad importante, puesto que en cuanto mayor número de productos y líneas, mayor número de consumidores y variedad de mercados. A mayor complejidad de mercado existe una mayor dificultad de una gestión y previsión adecuadas. Planificar, desarrollar, crear y vender son las cuatro fases que han de estar en perfecta consonancia con las necesidades reales en el mercado.

Los beneficios son tangibles

Como avalan numerosos casos de éxito, la solución PLM de TXT aporta beneficios tangibles. Reducción de tiempo de diseño y desarrollo de producto, la mejora de calidad y uso de la información, mayor coordinación entre las funciones internas, los proveedores y los subcontratistas, mayor implicación de los partners en las actividades de diseño conjunto, reducción de los costes y mayor eficacia en la gestión de los recursos, así como la reducción de los tiempos de planificación y mayor rapidez en la toma de las decisiones son las oportunidades que crea la implementación de una solución PLM.

Natalia Fernández es Licenciada en Ingeniería Informática. Ha trabajado en diferentes empresas como responsable comercial. En los últimos cinco años ha desarrollado su carrera en el entorno de sistemas para la Cadena de Suministro.



En abril del 2005 entra a formar parte de TXT como responsable de ventas y desarrollo de la red de partners en España. Actualmente está contribuyendo al crecimiento y consolidación de la filial española.



www.txtgroup.com

Kuehne & Ángel se instala en el Parque Empresarial San Fernando.

La conocida empresa especializada en servicios logísticos y transporte aéreo, marítimo y terrestre, ha seleccionado el Parque Empresarial San Fernando, perteneciente al grupo integrado global de propiedad industrial Goodman, para ampliar su espacio de oficinas en el entorno de la capital.

En concreto, el operador logístico contará con una superficie de oficinas de 580 metros cuadrados dentro del Edificio Hungría y tendrá a su disposición una amplia gama de servicios, que incluyen desde aparcamiento hasta salas de reunión, agencias de viaje, restaurantes, bancos, gestorías, oficina de correos y servicios de mensajería, entre otros.

La elección del Parque Empresarial San Fernando ha sido consecuencia además de su ubicación en el centro de una red de comunicaciones que garantizan su conectividad. Así, contará desde sus nuevas oficinas con conexión nacional e internacional gracias a su cercanía al aeropuerto de Barajas, además de conexión directa a Madrid a través de la autovía A2 y de una completa red de transporte público, conformado por autobús, metro y ferrocarril.

Presente en España desde 1996, Kuehne & Nagel cuenta con cuatro divisiones centradas en cuatro actividades concretas: transporte marítimo, aéreo, terrestre y logística.

Rhenus IHG Ibérica amplía sus servicios con Finlandia

El grupo Rhenus sigue apostando por la ampliación de servicios en Europa como demuestra el reciente acuerdo de colaboración en exclusiva firmado con la compañía Varova oy, empresa fundada hace casi 60 años, y que actualmente cuenta con una amplia red de delegaciones en Finlandia y una plantilla de 170 personas.

La actividad del grupo Rhenus en Europa está creciendo con acuerdos y adquisiciones como la del holding holandés TMI. Tras esa operación, sus ventas anuales han pasado de los 2.500 a los 3.000 millones de euros, y la red de oficinas a nivel mundial, ha crecido hasta las 230.

www.rhenus.com

Panorámica del Parque Empresarial San Fernando.

www.goodmanint.com
www.kn-portal.com

STILL presenta cuatro novedades de una vez.

La conocida firma STILL GmbH de Hamburgo acaba de presentar cuatro nuevas máquinas a la vez para diferentes tareas en producción y almacén. Se trata de la apiladora retráctil FM-X, la máquina de dos niveles EXD-S, así como simultáneamente dos apiladoras de baja elevación con la denominación FU-X y FS-X.



Adicionalmente pone STILL las dos apiladoras de baja elevación (FU-X y FS-X) en el mercado. Ambos nuevos modelos disponen de un puesto de trabajo generoso y acondicionado ergonómicamente. Además, para una alta seguridad en el trabajo se ha dotado

Todas las máquinas disponen de grandes similitudes. Además del acondicionamiento ergonómico cuentan con una especial capacidad de rendimiento, que contribuye a que el desarrollo de la explotación se acelere.



En la nueva apiladora retráctil FM-X existen seis modelos para diferentes capacidades de carga entre una y 2,5 toneladas. El



puesto de conducción ofrece no solo condiciones de trabajo óptimas, sino también una alta medida en seguridad en último término. Esto es por el sistema Optispeed, que optimiza automáticamente el rendimiento en dependencia de altura de elevación y carga.

Evidentes adelantos para la carga en dos niveles de paletas no apilables, trae la apiladora de dos niveles EXD-S. Es especialmente apropiada para la carga/descarga de camiones en largos recorridos de transporte.



del sistema de frenado de seguridad con función antibloqueo (ABS).

Se encuentran ya disponibles para el comercio y la logística, para distribución y expediciones, soluciones de máquinas a medida, que crean con muchos detalles individuales nuevas normas en la producción de apiladoras y máquinas.

Junto al moderno diseño y óptima ergonomía, hay que destacar también para todos los modelos

su buena facilidad de mantenimiento y un reducido coste total de explotación.

www.still.es

Cogeneración y energía hidráulica, la gran apuesta.



María Teresa Estevan Bolea, ex presidenta del Consejo de Seguridad Nuclear, Inmaculada García, Consejera de Economía, Industria e Innovación de la Comunidad de Murcia y Pedro Jiménez Mompeán, decano del Colegio de Ingenieros Industriales de Murcia.

Mejorar las redes de distribución de la energía eléctrica y apostar por la cogeneración y por la energía mini-hidráulica son algunas de las soluciones para mejorar la garantía del servicio y limitar la alta dependencia del exterior que tiene España en esta materia. Así lo puso de manifiesto **María Teresa Estevan Bolea**, ex presidenta del Consejo de Seguridad Nuclear, en la conferencia-coloquio que tenía por título "*La energía en España. Situación actual*", celebrada recientemente en Murcia con motivo de la celebración del 25 aniversario del Colegio de Ingenieros Industriales de la Región.

El acto de apertura estuvo presidido por el decano del Colegio, **Pedro Jiménez Mompeán**, y por la Consejera de Economía, Industria e Innovación de la Comunidad de Murcia, **Inmaculada García**.

María Teresa Estevan puso de manifiesto durante su intervención la alta dependencia energética que tiene España en energía primaria, superior al 80 por ciento, mientras que Europa está en el 50 por ciento. "*Cualquier país debe marcarse tres objetivos fundamentales en materia energética: La garantía del suministro, la economía en los costes energéticos y la protección del medio ambiente*", afirmó.

Entre las grandes apuestas que debe hacer el Gobierno de España, para reducir la dependencia y lograr que el coste energético sea menor, reseñó el de apostar por la cogeneración e impulsar y primar la energía hidráulica y minihidráulica. En relación estas últimas, apostó claramente por primar nuevos proyectos, ya que se trata de una electricidad que se puede almacenar bombeando agua hacia el embalse en los momentos en que sobra energía: "*Tenemos muchos embalses*

(1.200) y podemos controlar cuándo se desembalsa para producir energía, con, obviamente, la limitación de que haya llovido", y agregó que "*la preservación de los ríos, y del medio ambiente en general, es una labor esencial para garantizar el suministro de energía. No podríamos vivir sin agua*".

En relación a la energía eléctrica advirtió que, aunque es el corazón del sistema energético, tiene un gran problema: no se puede almacenar, hay que suministrarla cuando se demanda y la que no se consume se pierde. También se lamentó de "*las deficientes redes de distribución, lo único que no está bien atendido, aunque el suministro sí lo está gracias a las sólidas empresas, que tecnológicamente son, además, muy fuertes*".

También abogó por que las distintas Administraciones realicen una labor de información seria a los ciudadanos y les conciencien de que las estaciones, las subestaciones y las líneas eléctricas no perjudican a la salud, como piensan muchas personas que se oponen a que se ubiquen dichas instalaciones cerca de sus casas. También matizó que los costos de la electricidad no están cubiertos por las tarifas, las cuales subirán cuando las empresas se vean avocadas a renovar las redes de distribución, entre otros motivos.

En cuanto a las tendencias de los próximos años, avanzó que estamos camino de la economía del hidrógeno. "*El futuro es el automóvil eléctrico accionado por la pila de hidrógeno. Debemos aumentar la investigación para mejorar su eficacia, más aún en un país que es el séptimo productor de automóviles, con un fuerte peso en el PIB, del 6 por ciento*".

www.coiirm.es

Alianza entre Eisenwaremesse/ Practical World y Ferroforma.

Bilbao Exhibition Centre y la Feria de Colonia (Koelnmesse) han firmado una alianza de carácter estratégico para la potenciación conjunta de los dos principales certámenes del sector de la ferretería que se celebran en Europa: la Internationale Eisenwaremesse/Practical World y Ferroforma. Este acuerdo, enmarcado en el refuerzo de ambas exposiciones, es el primero de esta naturaleza que se lleva a cabo entre instituciones feriales europeas.

Se trata, en definitiva, de una "joint venture" de los dos principales certámenes del sector de la ferretería que se celebran en Europa, exposiciones de carácter bianual que desde este año se alternarán en Europa, siendo los años impares la feria vasca y los años pares la feria alemana.

El acuerdo, con vocación indefinida, está abierto a ampliarse a otros sectores (medio ambiente, industria, alimentación, arte, etc...) y contempla la posibilidad de nuevos desarrollos de diseño conjunto para Latinoamérica y otras áreas geográficas.

Koelnmesse organiza desde hace más de 80 años la feria mundial del sector de la ferretería, Internationale Eisenwaremesse /Practical World, caracterizada por una proyección exterior predominante tanto de expositores como de visitantes. Ferroforma, por su parte, inició su trayectoria en 1974 y en este tiempo se ha posicionado como la segunda feria especializada a nivel mundial.



www.eisenwaremesse.de
www.bilbaoexhibitioncentre.com



Oliver P. Kurht, Executive Vicepresident Corporate Development, y Sr. José Miguel Corres, consejero delegado de Bilbao Exhibition Centre.

Nuevo mástil opcional para las carretillas retráctiles Matrix de Hyster.

El Grupo Alfaland comercializa un nuevo mástil más robusto y con todas las garantías de seguridad para la carretilla elevadora Matrix de Hyster. Este nuevo mástil permite llegar hasta los doce metros de altura y es ideal para aquellas ciudades con escasez de suelo industrial y por lo tanto con almacenes en altura.

A lo largo de 5 años, la carretilla elevadora retráctil Matrix de Hyster ha proporcionado a más de 1.000 clientes la solución óptima para operaciones en pasillos estrechos. Un desarrollo intensivo ha permitido al partner de Alfaland complementar las series existentes con una nueva opción de mástil más potente y más alto. Este mástil proporciona la estabilidad y el control necesarios para colocar palets pesados a alturas de hasta 12 metros, permitiendo a los clientes gestionar el almacén de una manera más uniforme.

Hay 9 modelos en la gama de carretillas retráctiles Matrix comercializadas por el Grupo Alfaland (hasta 2.500Kg), todos ellos diseñados para conseguir una eficiencia y una productividad máximas mediante el confort del carretillero (suspensión del asiento / dirección ajustable), el rendimiento (programable) y los controles sencillos y precisos (con la punta de los dedos).

La Matrix se ha construido para ser duradera, con un fácil acceso para el servicio y diagnósticos a bordo que ayudan a reducir los costes de mantenimiento durante la vida útil de la máquina, con el resultado de un producto con gran seguridad de funcionamiento para una amplia variedad de aplicaciones en la manutención y almacenaje.

www.alfaland.es



Geodis Iberia modifica su organización en Valencia.

La nueva organización del Grupo Geodis por actividades (Distribución, Freight Forwarding, Logística y Cargas completas), junto a la reciente integración de los servicios de Freight Forwarding de TFM (TNT Freight Management) y la adquisición del operador alemán Rhode & Liesenfeld han llevado a Geodis Iberia a una reorganización de sus actividades en la Comunidad Valenciana.

A partir de ahora, los tráficos overseas de la zona de Valencia y Alicante se atenderán desde el centro de Madrid, ubicado en el Centro de Carga Aérea de Barajas. Geodis seguirá operando desde la Comunidad Valenciana a través de un agente de aduanas.

Geodis Wilson Spain es desde el pasado 26 de septiembre la nueva denominación de la división de Freight Forwarding de la filial española. Esta división operará a través de sus cuatro oficinas ubicadas en Madrid, Barcelona, Bilbao y Tenerife.

www.geodiswilson.com
www.geodis.es



Corditrans Murcia, corresponsal de DHL Express, estrena nuevas instalaciones.



Recientemente se ha inaugurado una nueva sede de DHL en Sangonera, pedanía perteneciente al municipio de Murcia, que opera en la zona a través de "Corditrans Murcia", parte integrante del Grupo DHL como corresponsalía, desarrollando los servicios terrestres y aéreos nacionales e internacionales de DHL Express.

La inversión total del proyecto ha rondado los seis millones de euros y la nueva nave está situada en el Centro Integrado de Transportes de Murcia con una superficie total de 20.100 metros cuadrados, de los cuales 4.200 están destinados a nave de transporte y distribución y 1.200 a administración y oficinas. En total 5.400 metros cuadrados construidos. Las instalaciones cuentan con 61 atraques en total: 26 para camiones de ruta y 35 para camiones de reparto. La nueva nave está dotada de las últimas tecnologías y dispone de una cinta mecanizada con capacidad para clasificar 2.700 paquetes a la hora.

En esta línea, cumpliendo con el respeto debido al Medio Ambiente y con su contribución al crecimiento sostenible, se ha dotado a la nave de carretillas elevadoras y traspaletas eléctricas.

En cuanto a seguridad, la nave cumple con los más exigentes estándares para la protección de las mercancías y dispone de un sistema "integrado" basado en las tecnologías más modernas de CCTV (circuito cerrado de televisión con 17 cámaras), con total cobertura de las diferentes áreas de la nave.

Con 130 profesionales (directos e indirectos), la actividad media diaria es de más de 3.500 expediciones y cerca de 10.000 bultos, lo que hace un total de

www.dhl.com

Cisco certifica los terminales de Datalogic Mobile Pegaso™ y Falcon® 4400.



Datalogic Mobile, uno de los fabricantes líderes de terminales portátiles del mercado, ha recibido una confirmación de Cisco Systems por la cual se certifica a los terminales portátiles Pegaso™ y Falcon® 4400™ bajo la conformidad CCX Versión 3.

El Pegaso™ es una PDA versátil de Datalogic Mobile diseñada para la automatización de aplicaciones de captura de datos en aplicaciones en el sector retail, logística y automatización de las fuerzas de campo, para gestión de

inventarios, entregas, aplicaciones de oficina, sanidad y empresas fabricantes. El Falcon® 4400 es un terminal industrial robusto ideal para aplicaciones retail y almacén.

Ambos productos ahora añaden a sus características la certificación CCX Versión 3 de Cisco, por lo que Datalogic Mobile aparece en la Web de Cisco como empresa certificada.



www.datalogic.com

U-Sign Mini Appliance, novedad en firma electrónica.

ipsCA es un fabricante especializado en soluciones de firma y facturación electrónica que acaba de presentar su nueva solución appliance para integrar la firma electrónica con facilidad en procesos empresariales de volumen mediano, con hasta 5.000 firmas y validaciones de documento por hora.

Al tratarse de un dispositivo físico, y no únicamente de software, permite incorporar la firma electrónica como una tarea adicional dentro del flujo de los procesos en un sistema, gestionando la firma y validación masiva de documentos, así como otra serie de operaciones relacionadas con la e-factura, el visado digital, el voto electrónico, la firma de contratos, e-nóminas, digitalización certificada, compulsa electrónica o formularios telemáticos, por ejemplo.

Entre sus principales funciones destacan las de repositorio, firma y validación de todo tipo de documentos, con especial énfasis en los escenarios PDF y XML. Asimismo, el producto cuenta con dos formatos de comunicación distintos: mediante mensajes SOA (invocando a sus servicios web, en el propio mensaje se envía el documento a procesar, la operación a realizar y los parámetros que requiera la operación) o bien mediante carpetas compartidas (depositando en una carpeta de entrada todos los documentos a procesar, teniendo dicha carpeta un proceso preconfigurado).

El formato de las firmas es PKCS #7, PDF o XAdES, y además de permitir la firma masiva de documentos y la validación de firmas y certificados, también ofrece la posibilidad de incluir el código de barras (PDF417) y del sellado de tiempo, enviar por e-mail de forma automática las facturas ya firmadas, subir los documentos vía FTP instantáneamente o publicarlos en un entorno web.

www.ipsca.com



Intermec presenta la nueva gama de impresoras PF8

Intermec acaba de lanzar en España su nueva gama de impresoras de código de barras EasyCoder PF8. Se trata de una familia de impresoras compactas, resistentes y silenciosas que pueden trabajar tanto con tecnología térmica directa como transferencia térmica y están dirigida a un amplio espectro de aplicaciones y sectores como distribución minorista, entornos de oficina o sanidad, entre otros. Son sencillas de configurar y fáciles de usar. Son, también, las impresoras de sobremesa más pequeñas en tamaño de Intermec.

Ideales para trabajar en entornos con espacios reducidos, pueden atender demandas de impresión de hasta 1.000 etiquetas al día con una resolución de 203 ppp y una calidad excepcional. Los modelos basados en tecnología térmica directa pueden imprimir además códigos de barras en etiquetas, tickets o cartoncillos.

Las EasyCoder PF8 pueden imprimir la práctica totalidad de simbologías de códigos de barras, tanto en una como en dos dimensiones, incluyendo códigos Datamatrix ó QR Code. Están basadas en un procesador de 32bits y cuentan con interfaces RS-232, puerto USB y paralelo, lo que garantizan su conectividad en cualquier entorno. Se entregan además con fuentes asiáticas, sensor de marca negra, el programa LabelShop START (el software de diseño de etiquetas de Intermec) y el driver InterDriver Windows. Este último permite al usuario imprimir con facilidad etiquetas de códigos de barras desde las aplicaciones Windows más usuales, como los programas de Office.

El modelo PF8t, basado en tecnología de transferencia térmica, puede además utilizar rollos de cinta de hasta 274 metros, el mayor para una impresora de su clase, lo que elimina los cambios frecuentes de cinta y los periodos de inactividad.



www.intermec.es

Avery Dennison instala algunas de sus aplicaciones RFID en Essen.

Magicismirror™, el espejo interactivo RFID ya está disponible para el uso de los clientes de la Galería Kaufhof de Essen (Alemania), como parte de la amplia prueba piloto RFID que ha iniciado la empresa alemana perteneciente al Grupo METRO. Para este proyecto Avery Dennison también ha proporcionado su impresora RFID Monarch® 9855 RFMP y ha suministrado todos los tags y etiquetas adhesivas para los 30.000 artículos de ropa identificados con etiquetas RFID de la sección hombres del tercer piso de la Galería Kaufhof.



El nuevo espejo magicmirror ha sido desarrollado conjuntamente con thebigspace (Milán/Londres), una compañía especializada en conceptos de diseño innovadores; y Paxar, empresa líder en tecnología RFID adquirida recientemente por Avery Dennison Corporation.

El funcionamiento consiste en un sistema de identificación por radiofrecuencia que permite la transmisión de datos e imágenes sobre la superficie del espejo, proporcionando al consumidor información acerca del producto. En Essen, este espejo se utiliza conjuntamente con la marca de ropa Gardeur. Así, cuando un cliente se prueba unos pantalones de esta línea o sostiene el artículo delante del espejo, la información sobre las características de la prenda y sus recomendaciones de cuidado se proyectan sobre la superficie del espejo. Por otro lado, el personal de tienda puede utilizar su terminal de mano para comprobar sencilla y rápidamente la disponibilidad de otras tallas y colores, tanto en la tienda como en el almacén.

www.ris.averydennison.com
www.paxar.es

Datalogic Scanning, líder en ventas de lectores manuales.

Venture Development Corporation (VDC), una consultora independiente y reconocida como principal proveedora de información para el sector, basándose en los datos de mercado del 2006, sitúa esta compañía como líder mundial en envío de lectores de códigos de barras a EMEA.

Entre dieciséis fabricantes analizados por VDC



en este informe, Datalogic Scanning ha obtenido un liderazgo del 29% del mercado. Así, la compañía sigue encabezando el ranking mantenido los últimos 5 años y actualmente ofrece la más amplia gama de productos disponible en el mercado, incluyendo tres tipos diferentes de tecnología de lectura: CCD, 2D y láser.

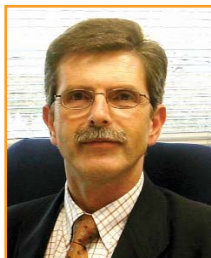
www.scanning.datalogic.com
www.vdc-corp.com



Polígono Industrial La Pedrosa s/n
08783 Masquefa (Barcelona)
Tel.: 93 772 76 70 Fax.: 93 772 85 09
ism@ismcontenedores.com
www.ismcontenedores.com



El pensamiento positivo.



Franz Eiselt, director general de Hörmann España, ha señalado: *"todavía queda mucho camino por recorrer, hasta que lleguemos a tener una estructura comercial tanto propia como de distribuidores, que permita asegurar que tenemos una cobertura a nivel nacional que se corresponda con el posicionamiento de liderazgo que la compañía tiene en otros países como, por ejemplo, Francia".*

Hörmann, compañía especializada en puertas, portones, cercos y motorizaciones, ha cerrado el primer semestre del ejercicio actual con un crecimiento en ventas del 23% comparado con el mismo periodo del año anterior. Su facturación en el mercado español se ha elevado a 13,6 Millones de euros, frente a los 11 Millones de Euros del mismo periodo anterior. Por zonas, es Madrid la comunidad autónoma donde la compañía ha registrado un mayor crecimiento, seguida de Cataluña.

www.hormann.es

Forme parte del club de lectoras/es de Mercadoindustrial.biz

Si desea recibir un aviso de descarga gratuita, cada vez que editemos un nuevo número de la revista en formato pdf, debe enviar un correo electrónico a: info@mercadoindustrial.biz

---Sólo pedimos estos datos---

Nombre y apellidos.
Nombre de la empresa.
Web

Si desea recibir gratuitamente las ediciones en papel, deberá añadir la dirección de envío completa.
(Sólo se distribuye en España)



Himoinsa, 25 años de éxito.

Himoinsa está de aniversario y de enhorabuena. A la celebración de sus 25 años de andadura profesional, hay que sumarle el premio concedido recientemente por la Cámara de Comercio de Murcia en la modalidad de Exportación, además del otorgado estos días por la Federación Regional de Empresas del Metal de Murcia, en la categoría de Innovación Tecnológica.

En todo este tiempo Himoinsa ha conseguido ser todo un referente europeo en la fabricación y comercialización de grupos electrógenos insonorizados. Se trata de una empresa de carácter familiar presente en más de 80 países de los cinco continentes, que exporta más del 65 por ciento de su producción.

La compañía ha realizado en los últimos años fuertes inversiones en medios de producción, nuevas tecnologías y personal

con el objetivo de adaptarse a las condiciones del mercado, lo que le ha permitido modernizar sus instalaciones en la Región. También han puesto en marcha nuevas plantas de producción en países como Argentina o China y ambicionan crear nuevas plantas en países como México o la India.

Entre las claves del éxito de Himoinsa están el servicio al cliente, la calidad de los productos, la apuesta por la Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i), el respeto al medio ambiente y la aplicación de las nuevas tecnologías en los procesos de fabricación, hasta el punto de haber logrado la robotización de más del 90 por ciento de su producción.

www.himoinsa.com

Crucigrama

Horizontales.

1) Insecto díptero de picadura molesta. 2) Metal precioso. Abreviatura de Norte. En geometría, radio de una circunferencia. 3) Sociedad Anónima. Escamoteas. 4) Cien en la numeración romana. Mar donde se encuentran las Antillas. 5) Cautivalas, sedúcelas. 6) Al revés, prefijo o sufijo que significa "vida". Siglas del Bloque Nacionalista Gallego. 7) Prefijo que significa "debajo". Pie de un mueble. 8) Naturales del Valle de Arán.

Verticales:

1) Tipo de cebo en la pesca con caña. Al revés, primera carta de un palo. 2) Reza. Popular ronda ciclista de Francia. 3) Voz que se emplea para detener las caballerías. Selección. 4) Nombre del personaje que facilita de ingeniosas armas y herramientas a James Bond. Conocido fabricante de aviones y automóviles sueco. Símbolo químico del nitrógeno. 5) Ensamblaré. Abreviación de "por ejemplo". 6) Uno en la numeración romana. Abuchear. 7) Algo o alguien que crea dificultades. 8) Abreviatura de Oeste. Cortas de raíz.

	1	2	3	4	5	6	7	8
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								

Solución al crucigrama del número anterior

	1	2	3	4	5	6	7	8
1		H	U	R	T	A	B	A
2	R	E	S	E	R	V	A	N
3	A	L	U	D	I	E	R	A
4	M	I	R	O		S	A	D
5	A	C	A	B	A		T	E
6	L	E		L	U	S	A	S
7	E	S	C	A	P	A	S	
8	S		E	R	A	N		U

Edita: Netchallenge Consulting S.L.

C/ Sant Antoni Maria Claret, 183, At.3ª 08041 Barcelona Tel 935019568

Director Editor: Lino Hernández **Director Técnico:** Carmelo Pérez

Coordinación: Rodrigo Soler

Redacción y Administración: info@mercadoindustrial.biz

Publicidad: publicidad@mercadoindustrial.biz

D.L. Internet B-20885-2006 D.L. Papel B-54358-2006

ISSN 1886-2330 ISSN 1887-5610

Difusión internet: 2.500 descargas de media. **Tirada en papel** 3.000 ejemplares

THE POWER OF DELIVERY.



A LA VANGUARDIA EN ALMACENAJE AUTOMATICO.

Planificación de Sistemas de Logística

Almacenes automáticos

Instalaciones llave en mano

Sistemas de gestión integral

Transelevadores

Servicio Postventa

viastore systems, S.A.
C/ Paletes, 8 Parc Tecnològic del Vallès
08290 Cerdanyola del Vallès (Barcelona)
Tel. +34 93 591 08 00 Fax +34 93 582 4397
info@viastore.es www.viastore.com

viastore.
systems

SIL2008



Hay mucho esfuerzo detrás de un 10

10º Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

11º Symposium Internacional SIL

6º Fórum Mediterráneo de Logística y Transporte

Del 3 al 6 de Junio

Recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona
Barcelona

www.silbcn.com

Organizado por: **el CONSORCI**
barcelona ZONA FRANCA

Patrocinadores principales SIL 2007:



Patrocinadores SIL 2007:

